

# El alto precio de vivir cerca de las nubes

Acceder a una unidad en un piso muy alto, del 30 para arriba, tiene un costo que está entre los 4000 y 5000 dólares el m<sup>2</sup>

Por Bartolomé Vedia Olivera

De la Redacción de LA NACION

Aunque se supone que siempre es fuerte en el hombre el sentimiento de apego a la tierra, los constructores de edificios saben bien que la mayoría de la gente prefiere alcanzar el cielo. Por eso, el prestigio de los pisos altos crece día a día.

Por lo visto no ha bastado la experiencia de la Torre de Babel para impedir que muchos consumidores elijan vivir en los pisos más altos de las torres de alta categoría. Los operadores coinciden en señalar que los compradores e inquilinos se ven fuertemente atraídos por aspectos como las visuales de la ciudad, la escasez de ruido y, sobre todo, la ventilación. Además el vivir en un piso extremadamente alto genera economía en los servicios de energía eléctrica, puesto que mientras más alto es el piso mayor luminosidad natural recibe. En Buenos Aires el edificio más elevado es hoy El Faro, que se yergue con sus 171 metros en Puerto Madero.

Para Susana Giovinazzo, directora comercial de Raghsa, los mejores y más grandes departamentos están en las plantas más altas. "Las personas que optan por los pisos elevados -comenta- lo hacen porque privilegian las vistas panorámicas."

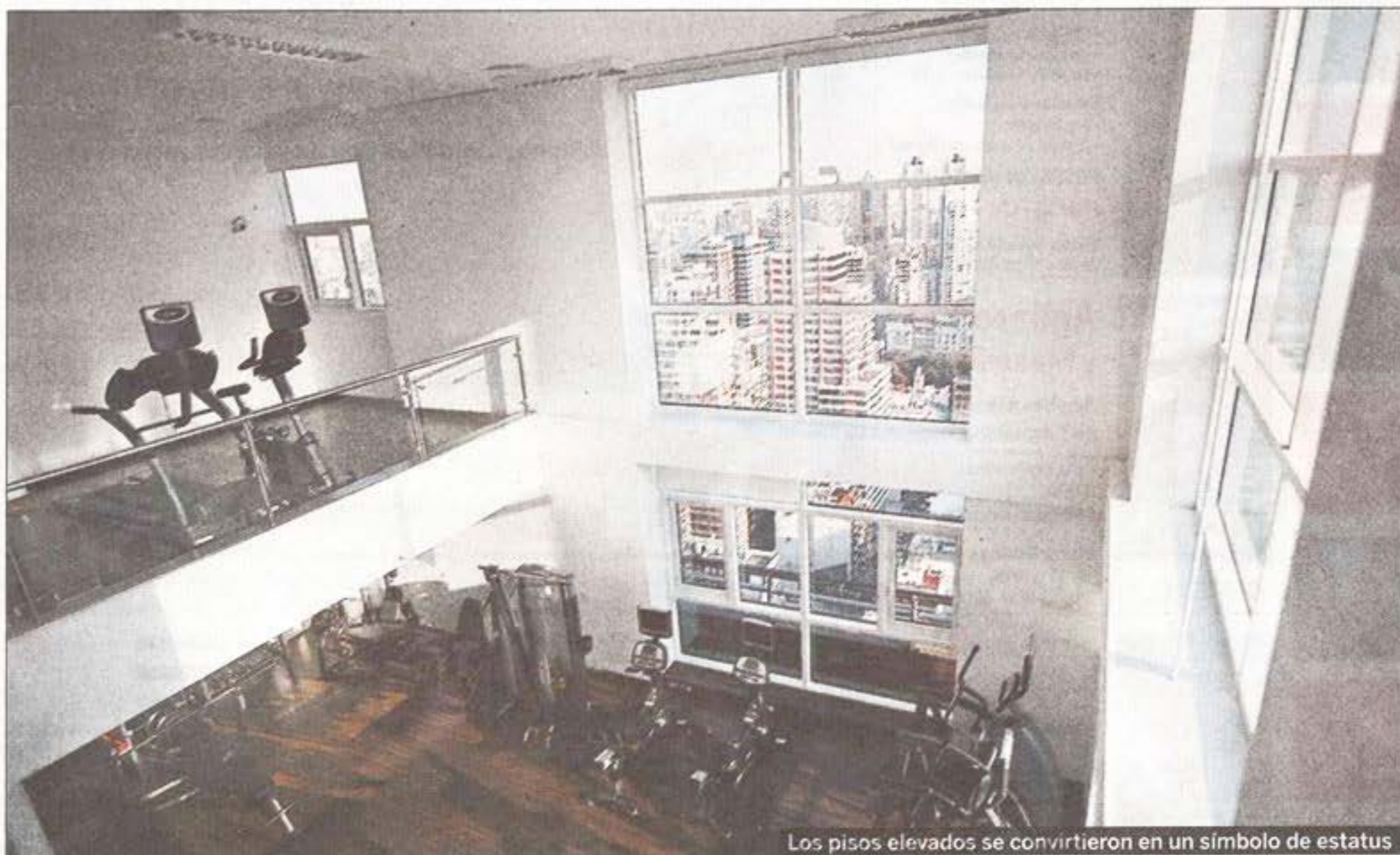
En el caso de las torres Le Parc Puerto Madero, Le Parc Figueroa Alcorta y Le Parc Residencial Tower, desarrolladas por Raghsa, el principal atractivo se debe a las imponentes visuales hacia diferentes puntos de la ciudad de Buenos Aires, el Río de la Plata, los bosques y alrededores. A eso se agrega, en algunos casos, la posibilidad de disponer de terrazas propias.

Giovinazzo menciona también como un valor importante el hecho de que las unidades en altura son siempre más silenciosas. Por otra parte, las tipologías de estos departamentos presentan unidades especiales.

Es lo que sucede en el caso de Le Parc Figueroa Alcorta, complejo conformado por las torres Cavia y Alcorta. En el remate de cada una de estas dos torres es posible contar con amenities en altura: gimnasio equipado con aparatos de última generación, vestuarios de hombres y mujeres, piscina climatizada in-out con nado contracorriente, bar, spa y solárium con hidromasajes exteriores.

## Desarrollos de jerarquía

La Torre Cavia, cuya entrega de unidades se estima hacia fines de este año, es un buen ejemplo



Los pisos elevados se convirtieron en un símbolo de estatus

FOTOS DE MAXIE AMENA



Valen el doble o más que una planta baja

de la particular tipología de estos emprendimientos que acarician el cielo. El edificio dispone de departamentos de 275 a 310 m<sup>2</sup> en la parte inferior, pero a partir del piso 28 la superficie es de 410 m<sup>2</sup>. Las dos últimas plantas conforman un dúplex.

"A pesar de que el valor del metro cuadrado en estos pisos es el mayor del edificio -observa Giovinazzo-, los amenities se han ubicado allí como diferencial y como un valor adicional, para el disfrute de los habitantes del edificio."

Corresponde a Puerto Madero el honor de albergar algunas de las torres más altas de la ciudad. Según Enrique Rivanera, socio gerente de Tizado Puerto Madero, esta zona tiene la particularidad de ofrecer una apertura visual difícil de hallar en otro lado: "Esto genera que la gran mayoría de las unidades gocen de vistas únicas. En la medida en que la altura toma protagonismo, las vistas se hacen aún más amplias y atractivas, y en casos como Mulieris, las vistas son de 360° debido a su diseño.

"Hoy -refiere- acceder a una unidad en un piso superior al 30° está entre los US\$ 4000 y 5000 el metro cuadrado."

En el caso de las torres que comercializa Tizado, dice que pueden encontrarse unidades de dos y tres dormitorios, con una superficie promedio que ronda entre los 150 y 230 metros cuadrados. En algunos casos específicos, en los últimos tres pisos de algunas torres se pueden encontrar unidades de tipología dúplex y triplex, que pueden llegar a superar los 300 metros cuadrados.

Para Fernando Cancel, de Kantai, no hay dudas de que la meta de casi todos es vivir en las nubes: "La gente prioriza la vista libre y cuanto más alto están dentro de un edificio nuevo mejor se sienten. Para ellos es un símbolo de estatus. Lo cierto es, afirma, que vivir en un piso alto cuesta el doble o más que un piso bajo en el mismo edificio. Kantai comercializa Le Parc Figueroa Alcorta, Torres Alcorta y Cavia. Se trata de unidades de 200 a 400 m<sup>2</sup>, y valores con un piso de 3000 dólares por m<sup>2</sup>.

En cuanto al perfil de los compradores de los últimos pisos, refiere que está conformado por empresarios de primer nivel, nacionales y de empresas multinacionales.

Para Dina Cruzio, gerente de la división residencial de L. J. Ramos, las razones de la preferencia por las plantas altas se resumen en dos palabras: vista y la luz. En cuanto al valor, apunta, depende de cada edificio: "Los pisos más altos tienen un valor adicional, sobre todo cuando están en iguales o mejores condiciones que los más bajos (mantenimiento y actualización de baños y cocina) y tienen más luz y mejor vista. Antes había un porcentaje en más, establecido por cada piso; hoy depende de cada edificio y propiedad, y ese valor se traslada a la vista y a la luz".

L. J. Ramos comercializa la Torre Boulevard por 175.000 dólares un piso 23 y otro en Figueroa Alcorta 3750, piso 15, por 1.800.000 dólares.

Según Mario Gómez, de Toribio Achával, entre las múltiples razones que hacen que las personas elijan un departamento, la altura tiene no poca importancia.

"A la hora de comprar -opina- existen datos que son determinantes de su valor. No es lo mismo la planta baja que un piso más alto. Se piensa que la calidad de vida asciende en proporción a la altura."

Agrega: "En una ciudad como Buenos Aires, poder vivir en un piso más alto implica, de alguna manera, formar parte del círculo exclusivo. En efecto, vivir en un piso 20 para arriba es superar la altura del Obelisco. En tanto que los que viven a más de 100 metros (de un piso 30 para arriba) pueden desde casi cualquier punto de la

ciudad tener una panorámica del mapa urbano (mostrando a sus amigos como si se tratara del Google Earth, parques, plazas y cúpulas de edificios emblemáticos), dominar con una impresionante vista el río e incluso divisar la costa uruguaya".

En este momento, Toribio Achával comercializa las siguientes torres: dos en Caballito (1, 2, 3 y 4 ambientes desde US\$ 66.000), HI Tower en San Cristóbal (2 y 3 ambientes desde US\$ 60.000), Palermo View frente al Regimiento de Patricios (2, 3, 4 y 5 ambientes desde US\$ 118.000), Lucila Tower en La Lucila (2 ambientes desde US\$ 97.000), Regatta Olivos en el puerto de Olivos (2, 3, 4 y 5 ambientes, desde US\$ 181.000).

Por su parte, Daniel Persini, de Re/Max, sostiene que los pisos más altos son los más preciados "por estatus y por sostenimiento del valor aun en momentos de crisis". Su firma comercializa las torres ENN, en Arce 555, con vista al río, al polo y a La Imprenta.

"No sólo gana estatus el que vive en un piso alto. También lo adquiere la ciudad que llega a contar con edificios de 150 metros para arriba -opina Alejandro Ginevra, presidente de Newside Desarrollos Urbanos SA-. Todavía le falta a Buenos Aires un edificio que llegue a competir con los rascacielos de Nueva York."

Agrega que la tendencia mundial en la construcción de inmuebles altos apunta a liberar y dejar espacios verdes en sus plantas bajas.

lanacion.com

Foro. ¿Cuáles cree que son las ventajas de vivir en los pisos más altos?  
www.lanacion.com.ar